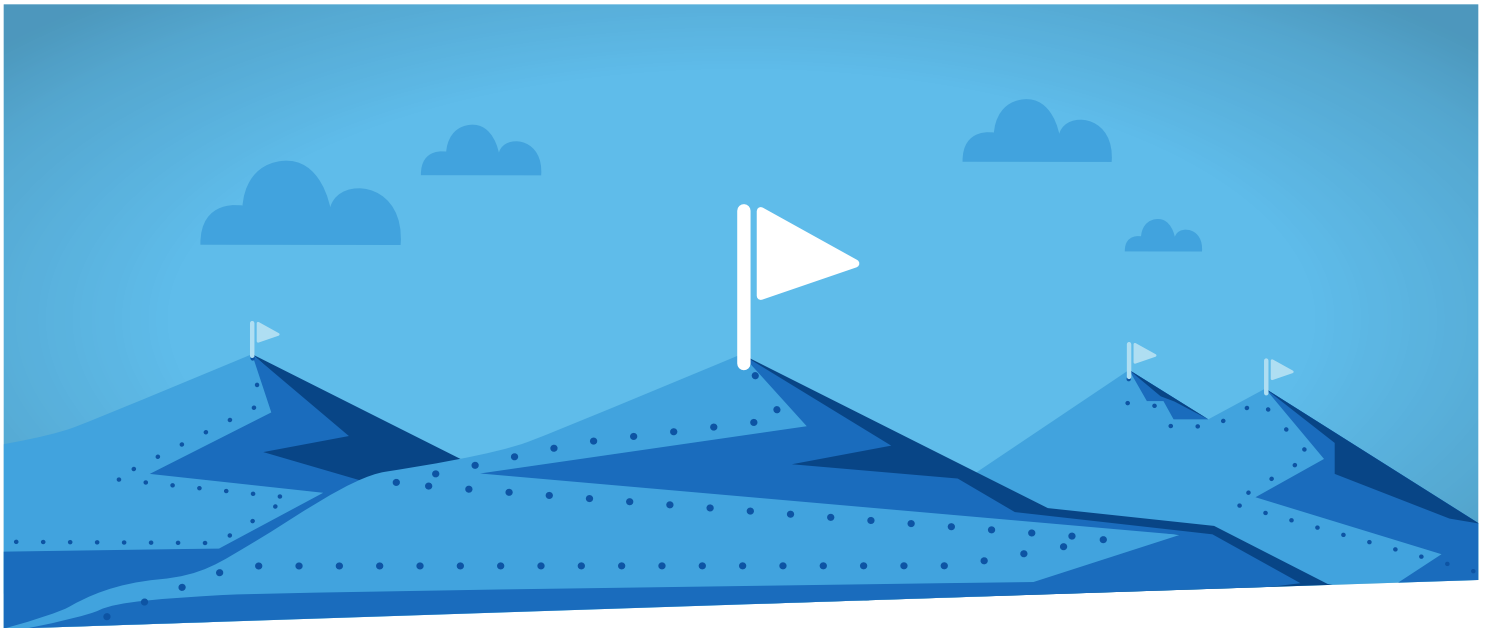




Beratung bei Erwerbslosigkeit



Sind Sie unschlüssig, wie Sie Ihre Laufbahn fortführen möchten? Müssen Sie sich vielleicht neu orientieren? Gemeinsam machen wir eine Standortbestimmung und suchen nach Wegen, Ihre beruflichen Möglichkeiten und Ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern.

Aufbau der Beratung

Angebot	Mögliche Inhalte	Zeit
Erstberatung	<ul style="list-style-type: none">• Situationsanalyse• Vereinbaren der Beratungsziele• Planen erster Massnahmen	🕒 1–1½ h
Folgeberatungen	<ul style="list-style-type: none">• Interessen und Fähigkeiten bestimmen• Testabklärungen• Informationen zu Aus- und Weiterbildungen• Berufliche Möglichkeiten definieren• Motivation stärken• Nächste Laufbahnschritte erarbeiten• Berufliche Ziele festlegen• Stellensuche optimieren• Abschlussbericht für Sie und das RAV	🕒 1–3 Sitzungen

Kosten: Falls das RAV die Beratung unterstützt, werden die Kosten vollumfänglich vom RAV übernommen.

Ihr Nutzen/Gewinn

Sie kennen Ihre Stärken und Interessen. Ihr berufliches Ziel ist klar definiert, und Sie gehen die Stellensuche gezielt und motiviert an.



Beispiel einer Laufbahnberatung bei Erwerbslosigkeit

Ausgangslage

Herr G., Sachbearbeiter Wealth Management, hat seine Stelle bei einer Umstrukturierung verloren. Er ist sich nicht sicher, ob er im Finanzbereich bleiben oder sich beruflich neu orientieren möchte.

Erstberatung

Im Gespräch analysieren und reflektieren wir die berufliche Situation. Herr G. schloss eine Lehre als Hochbauzeichner ab und fand danach als Quereinsteiger eine Stelle bei einer Grossbank. Seither arbeitete er in verschiedenen Funktionen bei dieser Bank. Die Arbeit hat ihm durchaus gefallen, aber ab und zu träumte er davon etwas Handfestes herzustellen, etwa Häuser zu bauen.

Für Herrn G. kam die Kündigung der Bank unerwartet. Er ist enttäuscht und verunsichert. Es tue ihm gut mit jemanden darüber reden zu können.

Vereinbarte Beratungsziele

Mit Hilfe eines Interessentests will Herr G. seine beruflichen Wünsche konkreter fassen und allenfalls auch neue Ideen entwickeln. Zudem wird Herr G. sich über Aus- und Weiterbildungen genauer informieren.

Folgeberatung 1

Im zweiten Gespräch wird der Interessentest sorgfältig analysiert. Der Test zeigt einerseits das Interesse an Handwerk und Technik, andererseits auch an administrativen und verkaufsorientierten Tätigkeiten. Anhand der Berufsliste des Interessentests und im gemeinsamen Brainstorming suchen wir nun Tätigkeiten, die beides beinhalten. Herr G. stösst dabei auf die Ausbildungen zum Immobilienvermarkter oder Immobilienbewerter. Er informiert sich über Jobs im Immobilienbereich, die Situation auf dem Arbeitsmarkt und prüft die entsprechenden Einsteigerkurse sowie Aus- und Weiterbildungen.

Folgeberatung 2

Herr G. entscheidet sich für einen Einsteigerkurs in die Immobilienbranche und sucht nach einer passenden Stelle. Er bewirbt sich auch weiterhin im Finanzbereich, neu vor allem auf Stellen, bei denen er mit Immobilien zu tun hat. Mittelfristig will er einen Fachausweis als Immobilienvermarkter erreichen oder sich im Finanzbereich mit einem höheren Abschluss besser positionieren.

Ergebnis

Herr G. sucht sowohl im Finanzbereich als auch im Immobilienwesen. Er will mittelfristig einen höheren Abschluss erlangen.